



KONTORA

Die Welt vom 15. Oktober 2013

Im Fokus: Firmenbeteiligungen

Family Offices beraten Geschäftsleute bei Vermögensfragen

Im angelsächsischen Raum haben sie bereits eine lange Tradition. In Deutschland besteht bei Family Offices, die sich mit der Verwaltung privater Großvermögen befassen, noch Nachholbedarf. Deren Experten betreuen u.a. Familienunternehmen in allen finanziellen Fragen. Das reicht von der Suche einer Beteiligung an einer anderen Firma über die Strukturierung einer Finanzierung bis zur Regelung einer Nachfolge. Bundesweit gibt es nach Schätzungen mittlerweile 400 bis 500 Family Offices.

Das Hamburger Family Office Kontora beispielsweise hat sich auf drei Dienstleistungen spezialisiert: Sie bieten Zahlenanalysen als Grundlage für Entscheidungen der Vermögensinhaber, sie strukturieren die Beteiligungen ihrer Kunden etwa an Immobilien oder Unternehmen, und sie beraten bei der Auswahl geeigneter Experten, die zum Beispiel auf Aktien, Edelmetalle oder Anleihen fokussiert sind. „Die Nachfrage nach einer unabhängigen Honorarberatung wächst“, sagt Stephan Buchwald, geschäftsführender Kontora-Gesellschafter. Sein Büro kümmert sich um wohlhabende Kunden, die Mehrzahl mittelständische Unternehmer, zudem um Ex-Unternehmer sowie Stiftungen. Vielen Kunden sei wichtig, dass ihr Berater nicht gleichzeitig Finanzprodukte verkauft: „Wir trennen Beratung und Assetmanagement.“

Um Helfen zu können, haben die Berater von Kontora Einsicht in Konten und die Vermögenswerte ihrer Kunden. So wissen sie, wie sie ihr Kapital angelegt haben. Sie kennen alle Verträge, sichten die Bankauszüge und haben jederzeit einen Überblick über Ein- und

Ausgänge. Dadurch sind die Berater in der Lage, ihren Kunden schnell eine Liquiditätsplanung zu erstellen. Eine Excel-Tabelle, die so mancher Mittelständler noch verwendet, reicht nicht aus, um taggenau gesicherte Informationen über die Finanzsituation zu bekommen.

Deutschlands Geldverwalter, vermögende Familien und Stiftungen haben sich schon vor Monaten von Geldwerten wie Anleihen, Schuldverschreibungen und Kapitallebensversicherungen getrennt. Investiert wird in Sachwerte wie Immobilien, Edelmetalle und Unternehmensbeteiligungen. Eine Umfrage der

Gesellschaft Famos Immobilien bei rund 100 Familienbüros ergab, dass diese im Schnitt 35 Prozent des Kapitals in Haus und Grund gesteckt haben. Weil die Preise mittlerweile jedoch extrem hoch sind, greifen viele zu Objekten, die entwickelt und danach weiterverkauft werden können. Hier lassen sich noch gute Gewinne machen. Auch Investitionen in Forst- und Agrarland liegen im Trend, weil erwartet wird, dass die Nachfrage nach Holz und Lebensmitteln aufgrund der wachsenden Weltbevölkerung weiter steigen wird.

Aufgrund der zunehmend komplexer werdenden Anforderungen der Kunden zeichnen sich zwei Entwicklungen ab: Zum einen nimmt die Zahl der Club-Deals zu. Man tut sich zusammen. Drei, vier oder fünf Unternehmer nehmen Geld in die Hand und investieren gemeinsam. Auf diese Weise sind größere Engagements möglich. Ein Mittelständler kauft 26 Prozent einer Firma, der zweite ebenfalls 26 Prozent – zusammen hat man die Mehrheit, kann bestimmen, wo es lang geht. Gleichzeitig rücken die Family Offices näher zueinander, teilen sich die Arbeit auf. So kann jedes Büro seine Stärken einbringen. „Die Kooperation von Family Offices ist für die Branche eine Revolution“, sagt Buchwald.

Die Vermögensbetreuung durch fest angestellte Family Officer wird ergänzt durch zugekaufte Leistungen, wie etwa Vermögensreporting oder Auditdienstleistungen. „Wenn die Büros künftig eine noch breitere Kompetenzpalette besitzen, werden Unternehmer in dem Bereich noch seltener klassische Banken beauftragen.“ Jürgen Hoffmann



Neben Immobilienkäufen sind Firmenbeteiligungen als Geldanlage gefragt